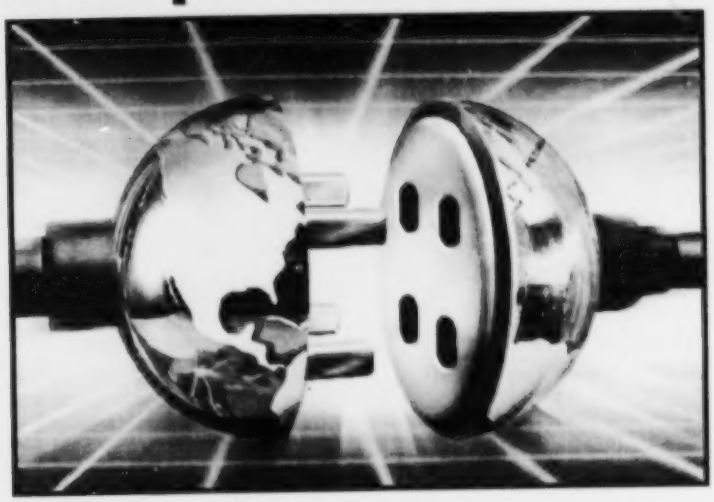
Guide des ressources en ligne en matière d'exportation



www.ontarioexportsinc.com

Ontario

Ontario Export inc.

Pour vous aider à réussir sur le marché mondial

Le marché de l'exportation regorge de possibilités pour les entreprises ontariennes. Avec l'élimination des barrières commerciales, les PME et les grandes entreprises sont en meilleure posture pour participer au marché mondial. Les entreprises, les produits et les services de l'Ontario ont tous leurs propres forces, leur propre potentiel. Pas surprenant, donc, que l'Ontario compte pour plus de la moitié des exportations canadiennes.

Avant d'exporter, il faut réfléchir aux détails, planifier avec soin et obtenir les bons renseignements au bon moment. Pour réussir en exportation, la première étape consiste à savoir où chercher l'information sur les possibilités et défis uniques des marchés étrangers. Le Guide-éclair des ressources en ligne en matière d'exportation, conçu justement pour vous aider, donne un aperçu des sources d'information relatives à un vaste éventail de sujets touchant l'exportation.

L'équipe d'Ontario Export inc. est là pour vous aider. Le personnel de l'agence pour l'expansion de l'exportation du Gouvernement de l'Ontario peut vous aider à faire l'analyse des dossiers essentiels que vous devez examiner. Que votre entreprise en soit à ses premiers pas en exportation ou qu'elle soit chevronnée et en voie d'élargir ses programmes d'exportation, nous vous donnons des conseils pratiques.

Nous espérons que vous trouverez ce guide utile et qu'il répondra à vos besoins.

Février 2004

Ontario

Ontario Export inc.

L'organisme ontarien de développement de l'exportation

105-00107/

Avis de non-responsabilité

Les sites énumérés dans ce répertoire peuvent ne pas être offerts en français. Leur présence dans cette liste n'implique aucunement que le Gouvernement de l'Ontario ou Ontario Export inc. les endosse ou garantit quelque organisation que ce soit ou quelque renseignement trouvé sur le site de cette dernière. Vous voudrez peut-être examiner l'avis de confidentialité de chaque site car les pratiques en matière de collecte de données peuvent varier considérablement pour chacun.

Le Gouvernement de l'Ontario et Ontario Export inc. n'assument aucune responsabilité quant aux liens des sites énumérés, à leur fonctionnement ou à leur contenu, ni aux documents d'information, à l'interprétation, aux remarques ou aux opinions qui y sont exprimés. Toute remarque ou demande précise concernant ces sites doit s'adresser à l'organisation concernée.

À remarquer que les données et les adresses des sites étaient à jour en février 2004 et pourraient changer. Bien que ce guide soit complet, il ne prétend pas être exhaustif. Les ressources marquées du signe de dollar ($) font l'objet de frais d'abonnement ou autres frais.* Les sites marqués d'un astérisque sont en anglais seulement.

Si vous avez des questions au sujet de renseignements dans cette publication ou si vous désirez obtenir des exemplaires supplémentaires, appelez-nous au (416) 314-8200 ou sans frais en Ontario au 1 877 468-7233.

www.ontarioexportsinc.com

Courriel : trade.officer@edt.gov.on.ca

Ontario Export inc.,
l'agence du Gouvernement de l'Ontario
pour l'expansion de l'exportation,
est enregistrée QMS à la norme ISO 9001:2000.

Available in English

ISBN 0-7794-4544-9

TABLE DES MATIÈRES

Page

1. Introduction - Qui est Ontario Export inc.? 1
- Répertoire des conseillers d'Ontario Export inc. 4

2. Acquisition de compétences 7
a. Apprentissage individuel 8
b. Guides - niveau de base 10
c. Guides par secteur 13
d. Guides - niveau avancé 15

3. Renseignements sur les marchés 17
a. Perspectives commerciales - niveau de base 18
b. Perspectives commerciales - niveau avancé 20

4. Réglementation autre que douanière 23

5. Financement à l 'exportation 27
a. Financement à l'exportation - niveau de base 28
b. Financement à l'exportation - niveau avancé 29
c. Établissement des coûts et des prix 30
d. Crédit, assurance, crédit documentaire - niveau de base . 31
e. Crédit, assurance, crédit documentaire - niveau avancé .. 32

6. Douanes et logistique 33
a. Règlements douaniers - niveau de base 34
b. Réglementation douanière - niveau avancé 36
c. Logistique - niveau de base 38
d. Logistique - niveau avancé 40

7. Marketing et distribution 41
a. Foires commerciales 42
b. Débouchés 44
c. Réseaux commerciaux 46
d. Médias publicitaires 47
e. Commerce électronique 48

8. Industries et organismes aux États-Unis 49
a. Industries 50
b Entreprises 51
c. Associations commerciales 52

1. Introduction : Qui est Ontario Export inc.?

Les décisions en matière de commerce international dépendent souvent de l'accessibilité à des fournisseurs dont l'emplacement et les infrastructures, ensemble, soutiennent un milieu économique qui rehausse la compétitivité. L'équipe d'Ontario Export inc. (OEI) sait que les entreprises de l'Ontario ont les personnes qualifiées, les ressources, les produits, les technologies et l'expertise commerciale nécessaires pour élaborer et livrer exactement ce dont les organisations ont besoin partout dans le monde.

Des milliers de PME dans la province ont plusieurs défis à relever pour exporter. OEI, l'agence de l'Ontario pour l'expansion de l'exportation, travaille de concert avec bon nombre de ces exportateurs, nouveaux ou chevronnés, pour les aider à augmenter leurs chances sur les marchés internationaux.

OEI est là pour vous aider. Pour déterminer le degré de soutien dont vous avez besoin, il faut considérer quelques questions. Êtes-vous prêts à exporter ou avez-vous besoin d'aide pour vous y préparer? Quels programmes et services d'OEI seraient le plus susceptibles de répondre à vos besoins?

OEI offre une vaste gamme de services aux entreprises ontariennes, de la formation et de la consultation en matière d'exportation à la célébration des exportations réussies au plan de la collectivité, en passant par l'information sur les marchés, la promotion des produits et les contacts sur le marché.

Services de consultation individuelle. OEI peut aider les entreprises à évaluer l'état de leur préparation et leur capacité d'exportation. Quant aux exportateurs chevronnés, OEI offre des services de consultation et de promotion des intérêts de l'entreprise.

Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF). Le programme NEÉF est une initiative pratique et rentable qui permet d'initier les entreprises aux principes fondament aux de l'exportation aux États-Unis. Parmi les sujets abordés : établissement des prix à l'exportation, régime douanier, sélection des représentants et distributeurs, entreposage et distribution, activités bancaires et questions juridiques, financement et assurance des exportations, immigration et recherche de nouveaux débouchés.

Séminaires OEI sur l'exportation. Les séminaires OEI sur l'exportation offrent de la formation en matière d'exportation, des renseignements sur les marchés et des occasions de réseautage. Une série de séminaires d'une demi-journée, d'ateliers, de tables rondes et de séances de réseautage sont axés sur des sujets susceptibles d'intéresser les PME qui cherchent à augmenter et à diversifier leurs débouchés à l'étranger. Les séminaires sur l'exportation sont généralement personnalisés pour répondre aux besoins sur place et ils sont organisés en association avec les bureaux régionaux du ministère du Développement économique et du Commerce (MDEC), les associations industrielles locales, les municipalités, les entreprises et les organismes sans but lucratif.

Renseignements sur les marchés. Le site Web d'OEI (*http://www.ontarioexportsinc.com*) offre aux entreprises une mine de renseignements dont des profils des marchés et des pays, les guides Exporter ses produits... On se prépare et Le cybercommerce et l'exportation en Ontario de même qu'un calendrier à jour des événements et activités d'OEI. Depuis quelques années, les entreprises ontariennes profitent de renseignements sur des marchés ciblés et de contacts commerciaux clés fournis par les employés d'OEI, qui se rendent couramment dans des marchés géographiques de par le monde. Pour complémenter cette expertise interne, OEI a retenu les services de représentants embauchés sur place au Brésil, au Chili et au Mexique.

Mise en valeur des PME ontariennes dans l'arène internationale. OEI permet aux PME d'exposer lors de foires commerciales internationales choisies et de participer à des missions commerciales interentreprises ciblées, conçues pour ouvrir des portes. OEI organise également des missions commerciales virtuelles (MCV) à l'aide de vidéoconférences et des technologies Internet. C'est une excellente façon de faire ses premiers pas et de découvrir de nouveaux marchés. Outre leur rentabilité, ces initiatives permettent aux en treprises de rechercher de nouvel les occasions d'exporter sans avoir à sortir de la province. De plus, les MCV complètent avec efficacité les autres activités d'expansion commerciale, y compris les missions et foires commerciales internationales.

Célébration des réussites en exportation. Les Prix ontariens d'excellence en commerce international célèbrent les réalisations remarquables des exportateurs, étudiants et leaders de l'industrie. Les gagnants sont annoncés lors de quatre cérémonies régionales de par la province et d'une cérémonie provinciale tous les printemps. Les collectivités sont partie intégrante du processus de mise en candidature dans la province. Comme toujours, on encourage la collectivité à nommer ses clients locaux.

Foire aux questions. Les entreprises ont souvent des questions au sujet de l'exportation. En voici quelques-unes parmi les plus fréquentes :

- Quels sont les facteurs à considérer quand on songe à exporter?
- Comment déterminer si son entreprise est prête à exporter?
- Quel est le type d'analyse de marché disponible pour un pays, un produit ou un service, et où l'entreprise peut-elle obtenir ces données?
- Comment se renseigner sur la réglementation, les normes et les conditions d'homologation à l'étranger?
- Quels sont les genres de programmes et services offerts aux exportateurs?
- Quelles sont les mesures à prendre pour identifier les distributeurs possibles sur les marchés de l'exportation?

OEI peut vous aider à répondre à ces questions et à d'autres questions touchant l'exportation. Pour en savoir plus sur les programmes et services d'OEI ou pour parler à un conseillère des marchés internationaux, faites le (416) 314-8200 ou, sans frais en Ontario, le 1- 877- 468-7233. Vous pouvez aussi passer nous voir au *http://www.ontarioexportsinc.com* (sous Exportation Plus, choisir Foire aux questions).

1. Introduction - répertoire des conseillers d'Ontario Export inc.

MARCHÉS INTERNATIONAUX
États-Unis et Union Européenne

John Slauenwhite, vice-président
Tél : 416 325 6515 Télec 416 325 6509
john.slauenwhite@edt.gov.on.ca

Pamela Kanter, chef
Tél : 416 325 6783 Télec : 416 325 6509
pamela.kanter@edt.gov.on.ca

Debbie Walker, directrice
Développement communautaire des exportations (Ontario)
Tél : 416 325 6658 Télec : 416 325 6509
debbie.walker@edt.gov.on.ca

CONSEILLERS, MARCHÉS INTERNATIONAUX
États-Unis et Union Européenne

George Braoudakis, conseiller, marchés internationaux
(États-Unis) : aérospatiale; fabrication de pointe et secteur des matériaux; services techniques
Tél : 416 314 0203 Télec : 416 325 6509
george.braoudakis@edt.gov.on.ca

Ken Campbell, conseiller, marchés internationaux
(États-Unis): NEÉF; produits de construction
Tél : 416 325 6659 Télec : 416 325 6509
ken.campbell@edt.gcv.on.ca

Patricia Cosgrove, conseillère, marchés internationaux
(États-Unis): industries de la santé
Tél : 416 212 1030 Télec : 416 325 6509
patricia.cosgrove@edt.gov.on.ca

Laurie D'Souza, conseillère, marchés internationaux
Europe du Sud, Royaume-Uni
Tél : 416 314 2602 Télec : 416 325 6509
laurie.dsouza@edt.gov.on.ca

Trevor McPherson, conseiller, marchés internationaux
(États-Unis) : automobile; environnement; mines; chemins de fer et transport urbain
Tél : 416 325 4691 Télec : 416 325 6509
trevor.mcpherson@edt.gov.on.ca

Mauricio Ospina, conseiller, marchés internationaux
(États-Unis) : technologies de l'information
Tél : 416 325 6151 Télec : 416 325 6509
mauricio.ospina@edt.gov.on.ca

Danielle Prpich, conseillère en exportation
Tél : 416 325 6514 Télec : 416 325 6509
danielle.prpich@edt.gov.on.ca

H. Laura Vasarais, conseillère, marchés internationaux
Europe du Nord, pays Baltes compris
Tél : 416 326 1075 Télec : 416 325 6509
laura.vasarais@edt.gov.on.ca

MARCHÉS INTERNATIONAUX
Amérique latine, Europe centrale, Moyen-Orient, Afrique et Asie

Aladin Wahba, vice-président
Tél : 416 314 8246 Télec : 416 325 2766
al.wahba@edt.gov.on.ca

Jim Thompson, chef
Tél : 416 314 8244 Télec : 416 325 2766
jim.thompson@edt.gov.on.ca

CONSEILLERS, MARCHÉS INTERNATIONAUX
Amérique latine, Europe centrale, Moyen-Orient, Afrique et Asie

Maureen Angus, conseillère, marchés internationaux
Amérique du Sud
Tél : 416 325 9821 Télec : 416 325 2766
maureen.angus@edt.gov.on.ca

Sabrina Chan, conseillère, marchés internationaux
Japon, Corée, Australie, Nouvelle-Zélande
Tél : 416 325 6782 Télec : 416 325 2766
sabrina.chan@edt.gov.on.ca

Rowena Dias, conseillère, marchés internationaux
Afrique subsaharienne; institutions financières internationales
Tél : 416 314 8242 Télec : 416 325 2766
rowena.dias@edt.gov.on.ca

Al Hinton, conseiller, marchés internationaux
Moyen-Orient
Tél : 416 325 6792 Télec : 416 325 2766
al.hinton@edt.gov.on.ca

Fred Sheehy, conseiller, marchés internationaux
Caraïbes et Amérique latine du Nord
Tél : 416 314 8243 Télec : 416 325 2766
fred.sheehy@edt.gov.on.ca

Shirley Townsend, conseillère, marchés internationaux
Asie méridionale et Asie du Sud-Est
Tél : 416 325 6816 Télec : 416 325 2766
shirley.townsend@edt.gov.on.ca

Philip Wong, conseiller, marchés internationaux
Chine et Taïwan
Tél : 416 314 8231 Télec : 416 325 2766
philip.wong@edt.gov.on.ca

Vitaly Paroshyn, conseiller, marchés internationaux
(intérimaire), Europe centrale et Europe de l'Est, Turquie
Tél : 416 314 0915 Télec : 416 325 2766
vitaly.paroshyn@edt.gov.on.ca

Barbara Vink, conseillère en exportation
Tél : 416 325 6514 Télec : 416 325 6509
barbara.vink@edt.gov.on.ca

Rhonda Oud, international representation (intérimaire)
Tél : 416 325 5361 Télec : 416 212 1101
rhonda.oud@edt.gov.on.ca

Acquisition de compétences

Cette section donne des liens vers des ressources et programmes de formation qui aident les entreprises qui débutent en exportation à bien comprendre le processus. Le matériel proposé est au niveau des notions de base, tandis que les guides de niveau avancé comprennent des ressources commerciales qu'il faut payer ou alors des ressources en profondeur qui exigent des connaissances plus pointues.

2. Acquisition de compétences

2a. Apprentissage individuel

Services consultatifs auprès des entreprises
http://www.ontariocanada.com/ontcan/fr/expanding/ex_ba_bus-adv-svcs_fr.jsp
(cliquer sur la colonne de gauche du menu pour les emplacements des bureaux)
Ministère du Développement économique et du Commerce de l'Ontario

Le Ministère compte 11 bureaux de services consultatifs pour venir en aide aux entreprises de l'Ontario. En évaluant la situation actuelle de votre entreprise et en vous donnant des options en vue de votre croissance future, le personnel du Ministère peut vous brancher sur des personnes, de l'information et des ressources commerciales qui peuvent faire toute la différence pour votre entreprise en fait de compétitivité et de rentabilité.

Séminaires sur l'exportation
http://www.ontarioexportsinc.com/oei/frenchindex.jsp
(cliquer sur Événements d'exportation)
Ontario Export inc.

OEI offre des séminaires, ateliers et tables rondes d'une demi-journée sur l'exportation à la grandeur de la province et à longueur d'année, axés sur la formation en matière d'exportation, des renseignements sur les marchés et des occasions de réseautage. Une série de séminaires d'une demi-journée, d'ateliers, de tables rondes et de séances de réseautage sont axés sur des sujets s'adressant aux PME qui cherchent à augmenter et à diversifier leurs débouchés à l'étranger. Les séminaires sur l'exportation sont génér alement personnalisés pour répondre aux besoins sur place et ils sont organisés en association avec les bureaux régionaux du ministère du Développement économique et du Commerce, les associations industrielles locales, les municipalités, les entreprises et les organismes sans but lucratif. (Le contenu du calendrier est en anglais seulement.)

Nouveaux exportateurs aux États frontaliers
http://www.ontarioexportsinc.com/oeilfrenchindex.jsp
(sous Prêt à exporter, cliquer sur Nouveaux exportateurs)
Ontario Export inc.

Ce lien donne des renseignements sur le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF), un atelier pratique de deux jours qui initie les nouveaux exportateurs aux principes de base de l'exportation aux États-Unis. Parmi les sujets abordés, établissement des prix à l'exportation, régime douanier, sélection des représentants et distributeurs, entreposage et distribution, activités bancaires et questions juridiques, financement et assurance des exportations, immigration et aide à la recherche de nouveaux débouchés.

Calendrier d'exportation aux É.-U.
http://www.dfait-maeci.gc.ca/can-am/export/menu-fr.asp
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Calendrier des séminaires et missions commerciales organisés par le gouvernement et axés sur l'exportation aux États-Unis. Pour les séminaires, rechercher par secteur industriel, province, date ou mot clé. Pour les missions commerciales (NEÉF ou Export-É.-U.), rechercher par secteur industriel, région des États-Unis, date ou mot clé.

Entrepreneuriat mondial
http://www.fitt.ca
Forum pour la formation en commerce international

Formation de base pour entrepreneurs qui n'ont jamais exporté. ($)

Livingston International - Séminaires
http://www.livingstonintl.com/seminaires.cfm
Livingston International

Courtier en douanes et société de logistique offrant de la formation en personne et en ligne sur la documentation en matière d'exportation, comme le programme Free and Secure Trade (FAST), libre-échange sécurisé, entre le Canada et les États-Unis. ($)

2b. Guides - niveau de base

Profession : Exportateur
http://www.ontarioexportsinc.com/oeilfrenchindex.jsp
(sous Prêt à exporter, cliquer sur Outils pour exporter)
Ontario Export inc.

Aperçu des principaux règlements touchant l'exportation, dont : numéros de comptes import-export, rapports d'exportation, marchandises contrôlées et permis d'exporter.

Guide Exporter ses produits on se prépare
http://www.ontarioexportsinc.com
(sous Prêt à exporter, cliquer sur Exporter ses produits on se prépare)
Ontario Export inc. (PDF de 74 pages).

L'exportation exige une réflexion poussée sur les possibilités et défis propres aux marchés étrangers. Ce guide aide les PME à analyser certaines des grandes questions dont elles doivent tenir compte. Le document se divise en deux parties principales. La première traite du «comment» et de plusieurs éléments fondamentaux d'un marketing réussi. La seconde dresse un éventail de ressources et d'organisations qui viennent en aide aux exportateurs. Des exemples des formulaires exigés sont également inclus en annexe : ALÉNA-certificat d'origine, bordereau de marchandises, connaissement, certificat de poids, crédit documentaire, déclaration d'exportation (Agence des Douanes et du Revenu du Canada) et facture commerciale.

Foire aux questions - exportation
http://www.ontarioexportsinc.com/oeilfrenchindex.jsp
(sous Exportation plus, cliquer sur Foire aux questions)
Ontario Export inc.

Fournit la réponse aux questions ci-dessous, parmi les plu fréquentes en matière d'exportation :

- Quels sont les facteurs à considérer quand on songe à exporter?
- Comment déterminer si mon entreprise est prête à exporter?
- Comment obtenir des analyses de marché pour un pays, un produit ou un service?
- Où me renseigner sur la réglementation, les normes et les conditions d'homologation à l'étranger pour mon produit?
- Comment identifier des distributeurs possibles sur les marchés d'exportation?
- Comment trouver des fournisseurs ontariens?
- Le Gouvernement de l'Ontario a-t-il des programmes ou des services pour aider les exportateurs?
- Ontario Export inc. peut-elle m'aider à trouver des occasions d'approvisionnement international?
- Y a-t-il d'autres programmes ou services du gouvernment canadien relatifs à l'exportation pour aider les exportateurs?

ExportSource
http://exportsource.ca
Équipe Canada inc.

Ce portail fédéral donne des renseignements utiles aux PME canadiennes qui veulent exporter leurs biens et services. Parmi les sujets traités : Les premières étapes; Élaborer un plan d'exportation; Sélectionner le marché cible; S'implanter dans le marché cible; Le financement des exportations; Les affaires électroniques à l'étranger; Ressources sectorielles; Exporter vos services; Les ressources précises au sein d'ExportSource sont indiquées séparément ci-après.

Guide pas-à-pas à l'exportation
http://exportsource.ca/pasapas
(ou sur la page d'accueil, cliquer sur Les premières étapes, puis sur Guide pas-à-pas à l'exportation)
Équipe Canada inc.

Guide pas-à-pas sur plusieurs sujets : première étape, élaborer un plan d'exportation, sélectionner le marché cible, définir la stratégie marketing, s'implanter dans le marché cible, expéditeurs et expédition, planifier le financement des exportations, le commerce et la loi, faire des affaires électroniques à l'étranger.

Carnet de route pour l'exportation
http://exportsource.ca/carnet
Équipe Canada inc.

Guide des ressources en ligne et autres offertes par des agences gouvernementales. (fichiers PDF et format d'impression)

Évaluation de la capacité d'exportation
http://www.exportevaluation.ca/index.cfm?lang=f
Équipe Canada inc.

Outil en ligne qui exige d'être inscrit, pour des raisons de confidentialité. Voici neuf «dossiers» de questions : votre entreprise, votre produit ou service, vos objectifs d'exportation, soutien de la direction, stratégies d'entrée sur le marché, motivation à exporter, votre industrie, votre approche promotionnelle, expérience pertinente. Des rapports de feedback sont donnés à la fin de chaque dossier, de même qu'un sommaire qui évalue votre capacité d'exporter à partir de trois facteurs : les ressources, la compétitivité et les attentes.

2c. Guides par secteur

Études de marché par secteur
http://infoexport.gc.ca
Le Service des délégués commerciaux du Canada

Le Service des délégués commerciaux du Canada
Brefs aperçus de marchés précis par secteur et par pays. Furetez par secteur industriel ou marché géographique. Donne aussi une idée des conditions commerciales des marchés étrangers et des noms de contacts au sein du Servide des délégués commerciaux. Pour des rapports propres aux régions des États-Unis, passer directement au *http://www.infoexport.gc.ca/ie-fr/USMissions.jsp*.

Le processus de l'exportation (secteur agroalimentaire)
http://ats-sea.agr.ca/export/f1951.htm
Agriculture et Agroalimentaire Canada

Axé sur le secteur agroalimentaire, ce guide couvre un éventail de sujets: sélection d'un marché étranger; préparation du produit en vue de l'exportation; choix d'un circuit de distribution; expédition des marchandises; sécurité du paiement; sources d'aide

Guide de l'exportateur canadien vers les États-Unis (secteur agroalimentaire)
http://ats-sea.agr.ca/us/f3272.htm
Agriculture et Agroalimentaire Canada

Ce guide d'introduction à L'exportation traite du marché américain des produits agroalimentaires. Sujets traités: préparation à l'exportation; comment accéder au marché; étiquetage et emballage; transporteurs, distributeurs et groupeurs; services de financement, d'assurance et de consultation; centres d'information du gouvernement; événements d'exportation.

Guides à l'intention des nouveaux exportateurs du secteur de l'habitation (secteur de l'habitation)
http://www.cmhcschl.gc.ca/fr/malopaet/exprsaca/etmapu/etmapu_005.cfm
Société canadienne d'hypothèques et de logement

Série de guides complets offrant des conseils détaillés pratiques pour aider l'exportateur canadien en habitation à concurrencer avec succès sur les marchés étrangers. Les titres des guides sont: Êtes-vous prêt à exporter?; Comment vous préparer à l'exportation; Comment développer votre marché à l'étranger au moyen de licences et de franchises; Comment développer votre marché à l'étranger au moyen d'alliances stratégiques et des filiales; Comment traiter avec les institutions financières internationales; Comment évaluer les acheteurs éventuels; Comment négocier avec les acheteurs. (tous ces documents sont en format PDF)

Une approche mondiale... Exportez vos services (secteur des services)
http://strategis.gc.ca/uam
http://exportsource.ca/approchemondiale
Équipe Canada inc.

Les exportateurs de services constituent le public cible de cet outil de préparation à l'exportation, un compagnon du Guide pas-à-pas à l'exportation publié par Équipe Canada inc. Des conseils complets sous les rubriques suivantes : débouchés internationaux; commerce et affaires électroniques; service d'exportation; outils pour les exportateurs de services; études de marché; financer l'exportation de services; franchir les frontières; quel est votre secteur industriel?

Guide des exportations vers les États-Unis (secteur de l'habillement)
http://www.apparel.ca/bookstore/marketing.html
Fédération canadienne du vêtement

Ce document s'adresse aux compagnies canadiennes du vêtement désirant exporter aux États-Unis ($). La fédération publie également un répertoire des foires commerciales internationales dans le domaine de l'habillement. ($)

2d. Guides - niveau avancé

Plan d'exportation interactif
http://exportsource.ca/pei
Équipe Canada inc.

Planificateur interactif en ligne qui guide l'utilisateur au cours des étapes nécessaires pour dresser un plan d'exportation. Vous y trouverez des exemples de plans et des liens à des sources d'information appropriées. L'utilisateur saisit ses propres données, qui sont sauvegardées 60 jours (inscription obligatoire et mot de passe protégé).

Vendre au gouvernement des É.-U.
http://www.dfait-maeci.gc.ca/sell2usgov/menu-fr.asp
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Ce document guide les entreprises le long du processus de vente aux agences du gouvernement américain. La section «Guide des affaires» renferme des données sur plusieurs sujets : approvisionnement de l'administration américaine, accords commerciaux, contrôles de l'exportation, obstacles à la vente. La section «Recherche de débouchés» concerne le développement des marchés, la stratégie de commercialisation, les marchés particulièrement prometteurs et les ressources, avec une section distincte sur les TI et l'approvisionnement local et par État. La section «Passation de marchés» touche les sujets suivants: comment lire une invitation à soumissionner, méthodes de passation des marchés, règlements, administration des contrats, plus une autre section sur la General Services Administration (GSA). La section «Dépannage» traite des restrictions appliquées aux marchés fédéraux américains, par exemple, la Buy American Act (loi sur la préférence nationale) et les Small Business Set-Asides (qui découlent de la loi sur la petite entreprise).

Importing Manual USA*
http://www.worldtradepress.com/impmanbook.html
World Trade Press

Ce répertoire est constitué de chapitres distincts qui décrivent les règlements touchant l'importation aux États-Unis pour chacun des 99 chapitres du Harmonized Tariff Schedule (HTS), y compris les procédures de déclaration; les restrictions et les interdictions; la documentation; le marquage et l'étiquetage; et la liste des organismes de réglementation. Vous y trouverez aussi des exemples de formulaires de même que des descriptions et des explications au sujet de la documentation d'importation aux États-Unis, des guides illustrés sur l'emballage et l'expédition, des explications mises à jour au sujet de la déclaration en douane américaine et les règlements touchant la libération des merchandises. ($)

Cette section décrit les sources d'information relatives au marché cible. Les sources «de base», soit celles qui offrent des résumés «tout faits», constituent une bonne introduction aux pays et secteurs précis.

Les sources «avancées» (3b) renferment des données brutes sur les marchés cibles, par exemple, des statistiques sur le commerce et la production, que vous pouvez utiliser pour compléter les survols existants ou pour élaborer des évaluations personnalisées des marchés.

3a. Perspectives commerciales – niveau de base

Profils nationaux
http://www.ontarioexportsinc.com/oei/frenchindex.jsp
(sous Cibler votre marché)
Ontario Export inc.

Chaque profil de pays comprend des renseignements sur les éléments suivants : démographie, situation économique (antérieure et prévisions), système politique, structure économique, politique commerciale, financement, contacts et statistiques. (fichiers PDF)

Ontario Export inc. – Répertoire
http://www.ontarioexportsinc.com/oei/frenchindex.jsp
(sous Cibler votre marché, cliquer sur Parler avec des experts en exportation)
Ontario Export inc.

Répertoire des experts en marketing international par région de marché, avec des réponses aux questions les plus fréquentes en matière d'exportation.

Études de marché par secteur
http://infoexport.gc.ca
Le Service des délégués commerciaux du Canada

Brefs aperçus de marchés précis par secteur et par pays. Furetez par secteur industriel ou marché géographique. Donne aussi une idée des conditions commerciales des marchés étrangers et des noms de contacts au sein du Servide des délégués commerciaux. Pour des rapports propres aux régions des États-Unis, passer directement au *http://www.infoexport.gc.calie-frlUSMissions.jsp.*

Renseignements sur les marchés (secteur des aliments et boissons)
http://ats-sea.agr.calinfolmkinfo-f.htm
Agriculture et Agroalimentaire Canada

Bref aperçu des marchés pour les produits du secteur aliments et boissons dans les marchés étrangers. Les rapports sont tirés de plusieurs sources dont Agriculture et Agroalimentaire Canada, le MAECI.

Délégué commercial virtuel
http://infoexport.gc.ca
(cadre de gauche)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Renseignements personnalisés sur les marchés, émanant du Service des délégués commerciaux. L'entreprise doit s'inscrire pour avoir accès à ce service. Une fois inscrite, elle reçoit une page Web personnalisée qui renferme de l'information sur les marchés et des contacts commerciaux éventuels. Elle peut demander des services en ligne aux attachés commerciaux. Le site propose aussi des mises à jour de l'information sur l'industrie et les marchés cibles.

Occasions et contacts dans les principaux marchés de l'habitation aux É.-U.
(produits et services dans le secteur de l'habitation)
http://www.cmhc-schl.gc.ca/fr/malopaet/exprsaca/etmapu/etmapu_016.cfm
Société canadienne d'hypothèques et de logement

Les guides de marchés sont conçus pour aider les fournisseurs de produits et services pour l'habitation à comprendre et à pénétrer les marchés locaux de Boston, Chicago, Dallas et Seattle.

National Trade Database
– Industry Sector Analysis Reports*
http://www.stat-usa.gov/tradtest.nsf
(sous Market and Country Research)
U.S. Department of Commerce

Brefs rapports de marché pour les produits et services des marchés non américains ($, abonnement ou à la carte).
Les rapports antérieurs de cette base de données sont gratuits sur le site Web de Strategis.
http://strategis.ic.gc.ca/sc_mrkti/ibinddc/frndoc/1a1.html

Industry & Trade Summaries*
http://www.usitc.gov/webpubs.htm
(cliquer sur General Fact-finding Reports)
U.S. International Trade Commission

Chaque rapport traite d'une industrie ou de marchandises précises et renseigne sur l'utilisation des produits, les producteurs américains et étrangers, et les méthodes douanières. Il comprend aussi une analyse des principaux facteurs qui affectent les tendances en fait de consommation et fabrication, et du commerce du produit. Parmi les sujets types, on retrouve le poisson fumé, les meubles, les sièges de voiture et la papier journal (format PDF).

3b. Perspectives commerciales – niveau avancé

Ontario Export inc. – Répertoire
http://www.ontarioexportsinc.com/oeilfrenchindex.jsp
(sous Cibler votre marché, cliquer sur Parler avec des experts en exportation)
Ontario Export inc.

Répertoire des experts en marketing international par région de marché, avec des réponses aux questions les plus fréquentes en matière d'exportation.

Délégué commercial virtuel
http://infoexport.gc.ca
(cadre de gauche)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Renseignements personnalisés sur les marchés, émanant du Service des délégués commerciaux. L'entreprise doit s'inscrire pour avoir accès à ce service. Une fois inscrite, elle reçoit une page Web personnalisée qui renferme de l'information sur les marchés et des contacts commerciaux éventuels. Elle peut demander des services en ligne aux attachés commerciaux. Le site propose aussi des mises à jour de l'information sur l'industrie et les marchés cibles.

Pages Info-Commerce
http://www.ontarioexportsinc.com/oei/frenchindex.jsp
(sous Cibler Votre Marché, cliquer sur Pages info-commerce)
Ontario Export inc.

Résumés de statistiques commerciales d'une page englobant la balance commerciale, les principales exportations et importations, et les cinq plus importants partenaires commerciaux. Interrogeable par pays. (format PDF)

Données sur le commerce en direct
http://strategis.gc.ca/dcd
Industrie Canada

Données commerciales de Statistique Canada et du U.S. Census Bureau. Recherche des importations ou exportations (codes SCIAN) ou par produit (codes du SH). Préciser si national ou provincial, le pays d'origine ou la destination. Données commerciales Canada-États-Unis au plan de la province et de l'État.

Recherche en commerce international
http://www.fitt.ca
Forum pour la formation en commerce international

Formation en profondeur sur la recherche en commerce international, offerte en ligne ou en personne. Cette formation fait partie d'une série de cours qui mènent à la désignation «professionnel accrédité en commerce international», mais on peut la prendre séparément.

U.S. Industry & Trade Outlook*
http://www.ita.doc.gov/td/industry/otea/outlook/index.html
U.S. International Trade Administration

Données historiques (édition de 2000) pour chaque grande catégorie de l'industrie, avec des données sur les expéditions, les importations et exportations et les tendances de l'industrie. Prévisions sur un, deux et cinq ans, tendances commerciales récentes, commerce électronique dans l'industrie, sources en vue de recherches plus poussées. Actuellement offert seulement en version imprimée ou sur cédérom. ($)

Manufacturing, Mining & Construction Statistics*
http://www.census.gov/mcd
U.S. Census Bureau

Série de statistiques axées sur trois industries américaines : mines, fabrication et construction. Plus précisément, des rapports industriels courants donnent des statistiques trimestrielles sur la production et les expéditions pour chacun des 66 sous-secteurs de l'industrie américaine, par exemple, les dispositifs d'éclairage. (format PDF)

Foreign Trade Statistics*
http://www.census.gov/foreign-trade/www
U.S. Census Bureau

Principal site pour les statistiques du commerce extérieur compilées par le U.S. Census Bureau. Plus précisément, le commerce par produit *(http://censtats.census.gov/sitc/sitc.shtml)* permet de voir les statistiques commerciales pour des produits précis, par pays, exportés aux États-Unis.

Interactive Tariff & Trade DataWeb*
http://dataweb.usitc.gov
U.S. International Trade Commission

Il faut s'inscrire pour avoir accès aux données commerciales détaillées : importations américaines par codes Harmonized Tariff Schedule (HTS) 6 chiffres et par pays. Le logiciel Commodity Translation Wizard aide à convertir les codes HTS en codes SITC et NAICS. La base de données des tarifs comprend des recherches par code HS ou par mot clé tiré des chapitres des textes légaux complets.

State Data Centers*
http://www.census.gov/sdc/www
U.S. Census Bureau

Portail fédéral du gouvernement américain conçu pour repérer, par État, les sources de statistiques produites par les agences gouvernementales non fédérales

PIERS*
http://www.piers.com
Port Import Export Reporting Service

Service commercial qui fournit des rapports détaillés sur les importations américaines par bateaux qui arrivent dans les ports des États-Unis. Les données sur l'expédition, les expéditeurs et les destinations sont tirées des connaissements et autres documents commerciaux. ($)

Réglementation autre que douanière

Cette section décrit les sources de renseignements pour des règlements qui peuvent s'appliquer aux biens et services vendus sur les marchés cibles, surtout aux États-Unis. Ces règlements touchent les normes, les brevets et autres propriétés intellectuelles, les normes de santé et sécurité, l'étiquetage et l'emballage.

4. Réglementation autre que douanière

Exporte Alerte!
http://www.scc.calfr/news_events/subscriptions/export_alert.shtml
Conseil canadien des normes

Service de courriel qui, selon le profil de l'utilisateur, prévient celui-ci de modifications aux règlements des pays cibles. L'accès au texte complet des règlements révisés est aussi possible. ($)

Le Conseil offre aussi AlertoNorm!, accesible au *(http://www.scc.calfr/news_events/subscriptions/standards_alert.shtml)*, qui informe ses abonnés par courriel des modifications apportées aux normes canadiennes et internationales dans divers champs d'activité. ($)

Réglementations appliquées par les États-Unis aux exportateurs canadiens
http://www.rcsec.org/alberta/content/us_reg.pdf
Liaison Entreprise, Alberta

Renseignements de base et liens vers divers sites officiels des État-Unis. Parmi les sujets traités : agents, voyages d'affaires, douanes, cosmétiques, médicaments, aliments et boissons, propriété intellectelle, étiquetage, normes, et foires. (format PDF)

Country Commercial Guides – Chapter 6: Trade Regulations, Customs & Standards*
http://www.state.gov/www/about_state/business/com_guides/2001/index.html
U.S. Commercial Service

Les guides commerciaux des pays sont des documents complets pour qui veut faire affaires dans un pays donné, du point de vue des États-Unis. Les versions les plus récentes offertes aux Canadiens remontent à 2001. Le chapitre 6 de chaque guide couvre les tarifs douaniers et les taxes à l'importation, les exigences touchant l'étiquetage et le marquage, etc.

A Food Labeling Guide*
http://www.cfsan.fda.gov/~dms/flg-toc.html
U.S. Food & Drug Administration

Lignes directrices fédérales des États-Unis en matière d'étiquetage relatif au secteur des aliments.

Règlements, exigences et étiquetage – les Amériques (aliments)
http://ats-sea.agr.ca/access/regsamerica-f.htm
Agriculture et Agroalimentaire Canada

Agriculture et Agroalimentaire Canada
Cette page, qui fait partie de la section «Accès aux Marchés» du site Web du Service d'exportation agroalimentaire, présente des clients à des sources qui décrivent l'environnement réglementaire de pays dans les deux Amériques. La page principale de la section «Accès aux Marchés» *(http://ats-sea.agr.ca/access/mkaccess-f.htm)* comprend aussi les règlements pour d'autres marchés et les exigences canadiennes touchant l'exportation de produits agroalimentaires

Listes d'exportation et information (poisson et fruits de mer)
http://www.inspection.gc.ca/francais/anima/fispoi/export/exportf.shtml
Canadian Food Inspection Agency

Agence canadienne d'inspection des aliments
Liste d'exportateurs canadiens approuvés pour exporter du poisson et des fruits de mer aux États-Unis et vers l'Union européenne. Comprend également les exigences de certification de pays étrangers, des liens à des guides touchant les exigences de l'UE en matière d'emballage et d'étiquetage, etc.

Device Advice* (dispositifs médicaux)
http://www.fda.gov/cdrh/devadvice
U.S. Food & Drug Administration, Center for Devices & Radiological Health

Aide à assurer la conformité des dispositifs médicaux aux règlements de la FDA. Renseignements sur les règlements, la classification des produits, le marketing d'un dispositif médical, les prérequis pour enregistrer un établissement auprès de la FDA, la notification 510(K) préalable à la mise en marché, les exigences en matière d'emballage et d'étiquetage et l'importation de dispositifs médicaux aux États-Unis.

Liens internationaux de la propriété intellectuelle
http://strategis.gc.ca/sc_mrksv/cipo/links/links_intl-f.html
Office de la propriété intellectuelle du Canada

Liens vers les bureaux de brevets et marques de commerce de pays étrangers.

Market Access Sectoral and Trade Barriers Database*
http://mkaccdb.eu.int/cgi-bin/stb/mkstb.pl?action=search
DG-Trade, European Commission

Base de données qui décrit en détail les obstacles commerciaux dans les pays qui ne font pas partie de l'UE. Interrogeable par pays et par secteur industriel.

Financement à l'exportation

Cette section couvre tous les aspects du financement à l'exportation. La section de base donne des liens aux sources qui offrent des aperçus de divers aspects du financement du commerce extérieur, plus les fournisseurs de services dans ce domaine qui peuvent être utiles aux entreprises novices en matière d'exportation. La section de niveau avancé fournit des liens à des fournisseurs plus pointus et davantage de détails sur leurs services. La section Établissement des coûts et des prix (5c) réunit des sources qui aident le client commercial à établir des prix appropriés pour les biens et services exportés. Les sources d'aide en matière de crédit, assurance et crédit documentaire sont divisées en deux niveaux : de base (5d) et avancé (5e); en effet, il s'agit d'un domaine complexe du commerce international.

5a. Financement à l'exportation - niveau de base

Aspects financiers de l'exportation
http://exportsource.ca/gol/exportsource/interface.nsf/frndocBasic/5.2.html
Équipe Canada inc.

L'ABC du financement à l'exportation. L'introduction générale couvre les étapes du financement à l'exportation, les types de financement et l'établissement de relations financières. La section sur le financement à l'exportation décrit les types de financement, l'assurance et la gestion du risque, le financement à l'exportation avant et après expédition, la réglementation et les questions fiscales. Une section distincte porte sur l'exportation vers les États-Unis. Elle renferme aussi un glossaire et une liste de contrôle.

L'essentiel du commerce international
http://www.rbcbanqueroyale.com/international/
RBC Services internationaux

Un guide export-import axé sur les questions financières et le commerce extérieur. Les sections qui s'adressent à l'exportateur portent sur des sujets divers : Le contrat : gestion du risque commercial, solutions de financement, éléments d'un contrat de vente, financement avant expédition, assurance-crédit, participation à des appels d'offres à l'étranger; Expédition : directives d'expédition, documents commerciaux courants, assurance; Paiement : moyen de paiement, coûts, options de financement pour PME.

Sources de financement
http://strategis.gc.ca/sources
Industrie Canada

Répertoire interrogeable : sources canadiennes de financement, renseignements sur divers types de financement et de sources de financement, conseils pour obtenir du financement. Ne porte pas seulement sur le commerce extérieur, mais donne un aperçu utile de sources générales de financement à l'entreprise.

5b. Financement à l'exportation - niveau avancé

EDC – petites entreprises
http://www.edc.ca/prodserv/smallbus/index_f.htm
Exportation et développement Canada (EDC)

Décrit les services d'EDC, y compris les prêts aux acheteurs internationaux permettant le paiement immédiat à l'exportateur canadien et les garanties de prêt à la banque de l'exportateur pour couvrir les prêts avant l'expédition pour les contrats d'exportation.

Mon projet : exportation
http://www.bdc.ca/fr/my_project/Projects/exporting.htm
Banque de développement du Canada (BDC)

La BDC offre des services en matière de financement à l'exportation et des services de consultation.

Programme de paiements progressifs
http://www.ccc.ca/fre/images/content/publications/CCC_PPP_BRO_F.pdf
Corporation commerciale canadienne (CCC)

Décrit les services de la CCC pour aider les exportateurs à obtenir du financement à l'exportation, en collaboration avec les banques commerciales. (format PDF)

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)
http://www.dfait-maeci.gc.ca/pemd
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Décrit le programme PDME, qui offre un appui financier pour aider les exportateurs dans leurs efforts de marketing, y compris des activités comme les foires commerciales et la création de matériel de promotion.

Financement du commerce international
http://www.fitt.ca
Forum pour la formation en commerce international

Formation en profondeur sur la recherche en commerce international, offerte en ligne ou en personne. Cette formation fait partie d'une série de cours qui mènent à la désignation «professionnel accrédité en commerce international», mais on peut la prendre séparément. ($)

5c. Établissement des coûts et des prix

Étude de cas : détermination du bon prix
http://www.ontarioexportsinc.com/oeilfilelibrary/pdfs/french/GettingReadytoExport_french.pdf
Ontario Export inc.

Partie C de l'annexe du guide Exporter ses produits... On se prepare, une étude de cas utile sur l'établissement des prix pour les marchés d'exportation.

Fiche d'établissement des coûts de l'exportation
http://www.rcsec.org/alberta/tbl.cfm?fn=expcost
Liaison Entreprise, Alberta

Sommaire du processus d'établissement des coûts de l'exportation pour chacune des quatre méthodes de livraison (Incoterms) les plus courantes, soit Ex Works, FOB, CIF et DDP. L'utilisateur fait un calcul en commençant par les coûts de production et en terminant par un prix cible pour couvrir tous les coûts de l'exportation. Site également utile pour expliquer les implications financières de diverses modalités de livraison dans les contrats.

Répondre à une commande spontanée
http://exportsource.ca/gol/exportsource/interface.nsf/frndocBasic/1.3.4.html
Équipe Canada inc.

Gabarit du processus de réponse à une commande non sollicitée de l'étranger : élaborer une évaluation du prix et des modalités à demander à l'acheteur étranger, préparer

une soumission comme base de négociation, établir les conditions du contrat avec l'acheteur étranger. Les étapes traitées : étude interne, étude externe, calcul du prix de la livraison, proposition de prix, étude de faisabilité, négociation, contrat, exécution de la commande. (format PDF)

Calculer les prix de l'exportation*
http://www.caftha.ca/Calculator/Calculator2.htm
Canadian Federation of Trading House Associations

L'utilisateur remplit les sections des coûts et des honoraires du calculateur, choisit la devise étrangère voulue et obtient un prix suggéré à l'exportation.

5d. Crédit, assurance, crédit documentaire – niveau de base

Vérif-EXPORT
http://www.edc.ca/prodserv/online/index_f.htm
Exportation et développement Canada (EDC)

Parmi les services d'EDC offerts aux clients exportateurs, les entreprises peuvent obtenir des profils de crédit, un rapport d'opinion d'EDC et un rapport d'information commerciale de D&B sur une éventuelle entreprise acheteuse. ($)

Assurances
https://www.edc.ca/prodserv/insurance/index_f.htm
Exportation et développement Canada (EDC)

Décrit les services d'assurance qu'EDC offre à ses clients.

Guide-éclair : lettres de crédit*
http://www.mantissa.co.uk/Top2_1.htm
Mantissa Limited

Explication simple de la lettre de credit et de son utilisation. Sujets traités : nature, fonction et processus de la lettre de crédit, problème pour l'exportateur, conseils à l'exportateur. Glossaire. Mantissa offre aussi, contre honoraires,une formation approfondie en matière de lettres de crédit.

Documentary Letters of Credit – A Practical Guide*
http://www.scotiabank.com/cda/content/0,1608,CID996_LIDen,00.html
(dans le cadre de droite, cliquer sur Guide to Letters of Credit)
Scotiabank

Ce livret décrit le processus de la lettre de crédit en termes simples, dont les suivants : avantages, types, documents exigés en général, étapes de la transaction, processus de paiement, que faire si les documents ne sont pas honorés, brève explication des termes commerciaux, parties engagées dans la transaction. (format PDF)

Letters of Credit Checklist*
http://www.royalbank.com/trade/checklist.html
RBC Global Services

Liste de contrôle des 9 termes clés, souvent négociables, qui apparaissent dans une lettre de crédit et qui peuvent faire l'objet d'une négociation avec l'acheteur. Cette page comporte un lien vers TradeView, un logiciel qui sert à créer des lettres de crédit à l'importation et à l'exportation.

5e. Crédit, assurance, crédit documentaire – niveau avancé

Exporter's Guide
http://corporate.bmo.com/tradefinance/export/publications/images/exporter_guide.pdf
BMO Nesbitt Burns

Tableaux, schémas et exemples donnant plus de détails sur les diverses options de paiement pour l'exportateur : comparaison d'outils de paiement, organigrammes de crédit documentaire, émission et conseils, régler par paiement, coutumes courantes, comment expédier le paiement par voie de crédit documentaire, comparaison des principaux types de garanties, etc. (format PDF)

Guide to Letters of Credit*
http://www.worldtradepress.com/eit/letters1.html
World Trade Press

Fait partie de l'Encyclopedia of International Trade. Liste de contrôle des lettres de crédit pour aider les petites entreprises américaines. Sujets traités : introduction aux lettres de crédit; parties constituant la transaction, procédure de base et règlement; procédures de base du crédit documentaire; émission, modifications et utilisation; ouvrir un crédit documentaire; détails sur les parties concernées et la conformité à la procédure; types de crédit documentaire.

Douanes et logistique

Tout exportateur doit connaître les règlements douaniers. La section de base décrit les sources qui donnent des aperçus des règlements convenant à l'entreprise cliente, tandis que la section de niveau avancé indique les sites précis où trouver les règlements douaniers, les codes du système harmonisé (SH) et les tarifs, surtout les règlements douaniers et les données sur les contingents aux États-Unis.
La section logistique comprend des sources de renseignements au sujet des courtiers en douane et des groupeurs de marchandises.

6a. Règlements douaniers – niveau de base

Nouveaux exportateurs aux États frontaliers
http://www.ontarioexportsinc.com/oeilfrenchindex.jsp
(sous Prêt à exporter, cliquer sur Nouveaux exportateurs)
Ontario Export inc.

Ce lien mène à des renseignements sur le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEÉF), un atelier pratique de deux jours qui permet d'initier les nouveaux exportateurs aux principes fondamentaux de l'exportation aux États-Unis et aide à identifier de nouveaux débouchés. Parmi les sujets abordés : établissement des prix à l'exportation, régime douanier, sélection des représentants, distributeurs et entrepôts, activités bancaires et questions juridiques, financement à l'exportation et assurance, immigration.

Exporter de petits envois commerciaux aux États-Unis
http://www.rcsec.org/alberta/content/export_comm_goods.pdf
Liaison Entreprise, Alberta

Aperçu de la réglementation touchant les petits envois aux États-Unis. Couvre plusieurs sujets : entrées formelles et informelles, envois non contrôlés et non réglementés, exigences en matière de déclaration, certificat d'origine, étiquetage et marquage, emballage, etc.

Expédier aux États-Unis : Guide pour les exportateurs canadiens et importateurs américains
http://www.livingstonintl.com/shippingtous.cfm
Livingston International

Comprendre les règlements et procédures touchant le passage à la frontière, les éléments des programmes d'exonération des droits de douane et les documents exigés. (format PDF)

Guide pratique des douanes à l'intention des exportateurs
http://www.cbsa-asfc.gc.ca/export/menu-f.html
Agence des services frontaliers du Canada

Aperçu du processus de déclaration : pourquoi déclarer vos exportations, quelles marchandises déclarer , où et quand déclarer, comment remplir le formulaire de déclaration d'exporation B13A. Autres liens vers le système de déclaration d'exportation canadienne automatisée (DECA) et les codes du système canadien harmonisé (SH).

Codes SH et taux tarifaires
http://exportsource.ca/gol/exportsource/interface.nsf/frndocBasic/4.9.2.html
Équipe Canada inc.

Liens vers les données tarifaires, par pays. Contacts au MAECI pour les tarifs et l'étiquetage des produits alimentaires américains.

CBP Import Spotlight*
http://www.cbp.gov/xp/cgov/import
U.S. Customs & Border Protection

Page principale du régime douanier des États-Unis en matière d'importation. Sujets traités: importateur-voyageur non fréquent, tarifs douaniers, textiles, contingents. Cadre de droite: liens vers les exigences des É.-U. en matière d'importation, brochure téléchargeable traitant des entrées formelles et informelles, classification, expéditions par la poste, marchandises réglementées, documents utiles, etc.

6b. Réglementation douanière - niveau avancé

Classification des exportations canadiennes, 2003
http://www.statcan.ca/francais/tradedata/cec/index_f.htm
Statistique Canada

Règlements généraux touchant l'interprétation du système harmonisé (SH) et titres des sections et chapitres de la classification des exportations canadiennes. Classification par description de denrée ou code HS, conversion des codes Import HS10 des États-Unis aux codes d'exportation canadienne HS8.

Contrôles à l'exportation at à l'importation
http://www.dfait-maeci.gc.ca/eicb/menu-fr.asp
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Renseignements sur le contrôle à l'exportation dans divers secteurs: bois de conifères débité, produits agroalimentaires, textiles et vêtements, acier, technologie militaire et diverses autres industries.

Importing Into the United States: A Guide for Commercial Importers*
http://www.cbp.gov/naftalcgov/pdf/iius.pdf
U.S. Customs & Border Protection

Livre de 124 pages portant sur l'entrée de marchandises, l'observation avisée, les factures, l'évaluation des frais de douane, la classification et les valeurs, le marquage, les exigences précises, etc. (format PDF)

Harmonized Tariff Schedule of the United States Annotated*
http://www.usitc.gov/taffairs.htm#HTS
U.S. International Trade Commission

Fondée sur l'International Harmonized System, cette liste donne les taux tarifaires applicables et les catégories statistiques pour toutes les marchandises importées aux États-Unis.

USITC Tariff Database*
http://dataweb.usitc.gov/scripts/tariff.asp
U.S. International Trade Commission

Interrogation par code HS ou tecte juiridique complet des chapitres. Brève description de chaque code, statistiques d'importation récentes pour cette catégorie et taux de droit de douane en vertu de divers accords commerciaux.

Formulaires américains
http://www.livingstonintl.com/expedierauxeu.cfm
Livingston International

Exemples de formulaires pour expédier des marchandises aux États-Unis. Vous pouvez les regarder, les remplir et les imprimer en ligne. Vous pouvez aussi télécharger les formulaires vierges.

International Mail Imports*
http://www.cbp.gov/xp/cgov/toolbox/publications/travel
Customs & Border Protection

Publication téléchargeable qui résume la réglementation douanière touchant les marchandises postées aux États-Unis de l'étranger, y compris les envois commerciaux postés.

Ports of Entry (USA)*
http://www.cbp.gov/xp/cgov/toolbox/ports/
Customs & Border Protection

Les renseignements fournis comprennent les numéros de téléphone et de fax, les adresses de courriel et les contacts des bureaux de douane américains pour des sujets précis, par exemple, l'agriculture.

Online Harmonized Commodities Code Database*
http://www.asycuda.org/onlinehs.asp
UNCTAD

Description officielle des codes du Harmonized System. L'utilisateur peut fureter par chapitre de code ou interroger par mots clés.

6c. Logistique – niveau de base

Logistics*
http://www.alberta-canada.com/altaport/logistics.cfm
Alberta Economic Development

Aperçu des questions relatives à la logistique et aux coûts impliqués, y compris l'emballage et la manutention, la gestion de l'inventaire, l'entreposage et le transport.

Guides et conseils pratiques concernant les expéditions internationales de cargaison
http://infoexport.gc.ca/shipping/menu-f.htm
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Aperçu de certains dossiers clés relatifs aux expéditions internationales de cargaison. Parmi les sujets traités : arrimage sécuritaire, emballage à l'exportation, choisir un mode de transport - liste de vérification, assurer votre cargaison, négocier les taux et les services.

Le Transit international au Canada
http://ats-sea.agr.gc.ca/can/f2801.htm
Agriculture et Agroalimentaire Canada

Décrit les fonctions du transitaire international de marchandises : avantages, choix du transitaire et liste de contrôle pour évaluer ce dernier.

CIFFA Directory of Members*
http://www.ciffa.com/members_directory.asp
Canadian International Freight Forwarders Association

Répertoire des 157 transitaires membres de l'association.

PBB Global Logistics*
http://www.pbb.com
PBB Global Logistics

Renseigne l'exportateur sur les codes harmonisés et les modifications aux règlements de l'administration des aliments et drogues des États-Unis. Documentation téléchargeable sur le commerce : Canada, États-Unis, ALÉNA.

Trade Logistics 101: An Introduction to Forwarding
http://fita.org/aotm/0802.html
Federation of International Trade Associations

Texte qui explique le rôle du transitaire de marchandises.

Hiring a Licensed Customs Broker? Questions You Should Ask*
http://www.cscb.ca/listinfo/forhire.htm
Canadian Society of Customs Brokers

Conseils brefs mais utiles sur le choix d'un courtier en douane.

CSCB Membership Directory*
http://cscb.ca/directory/direct.htm
Canadian Society of Customs Brokers (CSCB)

Répertoire des courtiers en douane membres de la CSCB, y compris tous les bureaux de succursales. Interrogeable par ville canadienne.

Ontario Association of Trading Houses*
http://www.oath.on.ca
Ontario Association of Trading Houses

Rôle et services des maisons de traite. Répertoire des maisons de traite canadiennes.

6d. Logistique – niveau avancé

Logistique en commerce international
http://www.fitt.ca
Forum pour la formation en commerce international

Formation en profondeur sur la logistique du commerce international, offerte en ligne ou en personne. Cette formation fait partie d'une série de cours qui mènent à la désignation «professionnel accrédité en commerce international», mais on peut la prendre séparément. ($)

Marketing et distribution

Cette section décrit les sources de renseignements sur le marketing et la distribution dans le pays de destination. Elle est divisée par réseau commercial ou de distribution, et chaque sous-section décrit les sources qui cobnseillent sur l'utilisation optimale du réseau. Aussi, répertoires pour repérer des éléments précis : foires commerciales, distributeurs, revues professionnelles, etc.
Sous-sections traitant de sites indiquant des contacts commerciaux possibles et traitant de commerce électronique, à mesure que de plus en plus de fabricants canadiens utilisent le Web pour faire du marketing auprès d'acheteurs étrangers et recevoir des commandes de l'étranger.

7. Marketing et distribution

Marketing international
http://www.fitt.ca
Forum pour la formation en commerce international

Forum pour la formation en commerce international
Formation en profondeur sur le marketing international, offerte en ligne ou en personne, qui complète le cours de formation sur la recherche en commerce international. Cette formation fait partie d'une série de cours qui mènent à la désignation «professionnel accrédité en commerce international», mais on peut la prendre séparément. ($)

Programme de développement des marchés d'exportation (PDME)
http://www.dfait-maeci.gc.ca/pemd
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Décrit le programme PDME, qui offre un appui financier pour aider les exportateurs de secteurs multiples dans leurs efforts de marketing, y compris des activités comme les foires commerciales et la création de matériel de promotion.

Routes commerciales (industries culturelles)
http://www.pch.gc.ca/progs/ac-ca/progs/rc-tr/progs/pcrc-trcp/index_f.cfm
Patrimoine Canadien

Programme offrant un appui financier et consultatif aux exportateurs canadiens des arts et de la culture.

7a. Foires commercicales

Rentabilisation de la participation aux foires commerciales
http://www.ontarioexportsinc.com/oeilfrenchindex.jsp
(Sous Prêt à exporter, cliquer sur Outils pour exporter)
Ontario Export inc.

Provides an overview for exhibiting at a trade show. It also includes a section on trade show terminology.

Stratégies marketing pour les foires commerciales internationales
http://exportsource.ca/foires
Équipe Canada inc.

L'ABC de la participation à des foires commerciales internationales, avec des liens aux sources et des listes de contrôle détaillées. Sujets traités : notions élémentaires sur les foires commerciales internationales; choisir une foire commerciale internationale; planification en vue de la participation à une foire commerciale internationale; stratégies gagnantes pour les foires commerciales; activités post-foire. (format PDF)

Équipe Virtuelle Ontario
http://www.ontarioexportsinc.com/oei/redirect_french.jsp?page=French/Virtual_Trade_Mission/Welcome.html
Ontario Export inc.

La mission commerciale virtuelle utilise la vidéoconférence et la technologie Internet pour brancher les PME de l'Ontario sur d'éventuels partenaires commerciaux, experts en marché et représentants gouvernementaux clés partout dans le monde.

Répertoires de foires commerciales - par industrie
http://www.ic.gc.ca/fcoe
(cliquer sur Calendrier des événements, puis sur Autres sites Web d'événements)
Forum Canada-Ontario sur l'exportation

Liste de répertoires en ligne de foires commerciales dans des industries précises. (format PDF)

Répertoires de foires commerciales - par région
http://www.ic.gc.ca/fcoe
(cliquer sur Calendrier des événements, puis sur Autres sites Web d'événements)
Forum Canada-Ontario sur l'exportation

Liste de répertoires en ligne de foires commerciales dans des régions ou pays précis. (format PDF)

TSNN*
http://www.tsnn.com
Trade Show News Network*

Base de données de 15 000 foires commerciales, surtout aux États-Unis. Interrogeable par catégories d'industrie, endroit, date ou mot clé. Inscription obligatoire.

Tradeshow Week Online
http://www.tradeshowweek.com
(cliquer sur Tradeshow Directory)
Reed Business Information

Version en ligne de sources imprimées, couvrant 5 000 foires en Amérique du Nord et 7 000 foires ailleurs. Interrogeable par emplacement, mot clé, date ou catégorie d'industrie.

M+A ExpoDatabase*
http://www.expodatabase.com
(cliquer sur Tradeshows)
Deutscher Fachverlag

Base de données de 10 000 foires commerciales, surtout en Europe. Comprend aussi un index détaillé par industrie. Également interrogeable par pays.

7b. Débouchés

Délégué commercial virtuel
http://infoexport.gc.ca
(cadre de gauche)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Information commerciale personnalisée du Service des délégués commerciaux. Inscription obligatoire. Une fois inscrite, l'entreprise reçoit une page Web personnalisée qui présente de l'information et des débouchés commerciaux. Elle peut demander des services en ligne aux délégués commerciaux. Fournit aussi des mises à jour des renseignements sur les industries et les marchés.

SourceCan
http://www.sourcecan.com
Industrie Canada

Marché électronique qui fait correspondre les produits et services canadiens aux occasions affichées pour les sociétés et gouvernements intérieurs et étrangers, sans frais pour l'utilisateur inscrit. Comprend aussi une base de données des capacités commerciales, un système de rapprochement des appels d'offres, etc.

E-Leads[MD]
http://www.e-leads.ca
http://www.iboc.gc.ca
Centre des occasions d'affaires internationales

Abonnement gratuit fournissant des débouchés d'affaires en ligne. Les entreprises canadiennes remplissent un profil décrivant leurs préférences en matière d'exportation, par produit, service et marché prioritaire.

IFInet
http://infoexport.gc.ca/ifinet
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Débouchés commerciaux et aide avec les possibilités d'exportation financées par les sociétés financières internationales (IFI) et les agences de l'ONU, surtout dans les économies en développement.

Répondre à une commande spontanée
http://exportsource.ca/gol/exportsource/interface.nsf/frndocBasic/1.3.4.html
Équipe Canada inc.

Gabarit du processus de réponse à une commande non sollicitée de l'étranger: élaborer une évaluation du prix et des modalités à demander à l'acheteur étranger, préparer une soumission comme base de négociation, établir les conditions du contrat avec l'acheteur étranger. Étapes traitées : étude interne, étude externe, calcul du prix de la livraison, proposition de prix, étude de faisabilité (diagnostic), négociation, contrat, exécution de la commande. (format PDF)

Evaluating Trade Leads*
http://www.going-global.com/articles.htm
ZDNet & JPG Consulting

Article portant sur l'évaluation des débouchés d'affaires, surtout ceux qui sont affichés sur les sites Web internationaux.

7c>Réseaux commerciaux

Checklist for Evaluating Potent Export Sales Representatives*
http://www.tradeport.org/tutorial/rep_list.pdf
http://www.tiab2b.com/channels/agent_guide.cfm
Export Institute USA

Liste de contrôle d'une page extraite du Export Sales & Marketing Manual.

Evaluating Foreign Distributors*
http://www.going-global.com/articles.htm
ZDNet & JPG Consulting

Article décrivant ce qu'un distributeur étranger peut faire pour l'exportateur. Évaluation des options : utiliser un intermédiaire ou monter un service de marketing international au sein de votre entreprise pour évaluer d'éventuels distributeurs étrangers.

Basics of Contracts*
http://www.worldtradepress.com/eit/contracts1.html
World Trade Press

Ce site, qui fait partie de l'Encyclopedia of International Trade, est une introduction aux contrats internationaux. Il couvre les droits et obligations transfrontaliers, les attentes transculturelles, les lois en vigueur et le choix de correctifs, de même que les termes nécessaires.

Guide de l'agent commercial de la Nouvelle-Angleterre
http://www.acoa.ca/f/business/trade/reports/NEguide.shtml
Agence de promotion économique du Canada atlantique

Rôle des représentants des fabricants, lignes directrices touchant le choix et l'utilisation d'un représentant, plus un répertoire de représentants dans les États de la Nouvelle-Angleterre, répertoriés par catégorie d'industrie. (format PDF)

Directory of Manufacturers' Sales Agencies*
http://www.manaonline.org
Manufacturers' Agents National Association (MANA)

La base de données de la MANA énumère les agences de vente des États-Unis et du Canada. Interrogeable par mot clé, territoire, classification de produits, industries clientes, etc. ($)

7d. Médias publicitaires

PubList.com*
http://www.publist.com
PubList, Inc.

Base de données de plus de 150 000 revues, journaux, bulletins et autres périodiques permettant de fureter ou interroger par titre, éditeur ou sujet et de sous-sélectionner par pays (sous l'onglet Advanced).

Mondo Times*
http://www.mondotimes.com
Mondo Code LLC

Base de données de journaux et revues professionnelles de par le monde. Cliquer sur «local media by country» pour trouver des journaux locaux. Cliquer sur «major media by topic», puis sur «business» pour trouver des revues professionnelles. Les indications par défaut sont pour l'Amérique du Nord, mais vous pouvez aussi choisir une région internationale ou interroger directement par pays.

ABYZ News Links*
http://www.abyznewslinks.com
ABYZ Web Links Inc.

Ce site est surtout constitué de listes de journaux, mais il couvre aussi les diffuseurs, Internet, les revues et les agences de presse («BU» indique le secteur commercial). Interrogeable par pays. Les sites comprennent des sources publiées aux plans national et régional, de même que de la documentation de fond comme le CIA World Fact Book et des services de presse étrangers comme Balkans Today.

Kidon Media-Link*
http://www.kidon.com/media-link/index.shtml
Kidon Media-Link

Site néerlandais qui inclut des journaux, des revues, des chaînes de radio et de télévision et des agences de presse. Interroger par pays ou mot clé, ou trier par langue.

7e. Commerce électronique

Le cybercommerce et l'exportation en Ontario
http://www.ontarioexportsinc.com/oei/frenchindex.jsp
(sous Prêt à exporter)
Ontario Export inc. (OEI)

Guide pratique sur le commerce électronique, traitant des questions que peut se poser l'exportateur et expliquant les principaux facteurs que l'exportateur doit considérer dans sa planification d'affaires électroniques. Donne des ressources supplémentaires et complète le guide d'OEI, Exporter ses produits... On se prépare.

Carnet de route pour le commerce électronique international
http://strategis.gc.ca/ecarnetderoute
Industrie Canada

Fait partie d'ebiz facile. Liens vers des sites des secteurs public et privé, axés sur les transactions commerciales sur Internet et regroupés par sujets qui représentent les diverses étapes d'une transaction commerciale sur Internet.

Info-guide – affaires électroniques
http://www.rcsec.org/ontario/francais/ebusiness.cfm
Centre des services aux entreprises Canada-Ontario

Document synthèse décrivant ce qu'est le commerce électronique, comment il peut affecter votre entreprise, comment les réglementations existantes peuvent aussi s'appliquer aux transactions électroniques et quels sont les programmes et services qui peuvent aider votre entreprise à profiter du commerce électronique.

Industries et organismes aux États-Unis

Le marché des États-Unis est souvent le premier marché étranger auquel l'exportateur canadien s'intéresse sérieusement. L'information offerte pour élaborer des plans d'exportation est si abondante qu'elle peut constituer tout un défi. Cette section décrit des sources d'information utiles qu'on retrouve sur le Web, sur les industries, entreprises et associations professionnelles des États-Unis.

8a. Industries

Industry Information*
http://www.usitc.gov/tr/industr2.htm
U.S. International Trade Commission

Liens vers d'importants portails industriels : agriculture, produits chimiques, énergie, électronique, machinerie, transport, minéraux, métaux et services.

VertMarkets*
http://www.vertmarkets.com
VertMarkets Inc.
Portails en ligne portant sur des industries précises et reliant acheteurs et fournisseurs. Site divisé en huit sections principales et 68 sous-sections. Liens vers des nouvelles sur l'industrie, de la recherche, de la documentation produit et des répertoires d'affaires

Advanstar*
http://www.advanstar.com
Advanstar Communications

Advanstar est l'éditeur américain d'une vaste gamme de revues professionnelles, dont chacune a un site web traitant de son industrie. Sous "Our Markets": lien vers les sites des publications Advanstar, à partir de la technologie des applications et des arts jusqu'aux télécommunications et aux voyages.

IndustryClick*
http://www.industryclick.com
Primedia Business Magazines & Media Inc.

Éditeur de plus de 70 revues interentreprises, dont les sites Web peuvent être joints à partir de cette page d'accueil. Vous y trouverez aussi un répertoire exhaustif de fournisseurs et (frais exigés) des outils en ligne de sondage et d'analyse de marché.

Reed Business
http://www.reedbusiness.com
Reed Business Information

Éditeur mondial de revues professionnelles. Sa page d'accueil mène à 125 sites Web dont Manufacturing.Net (*http://www.manufacturing.net*), un portail pour les groupes d'automatisation et de logistique comprenant des répertoires, des nouvelles de 23 revues professionnelles, un magasin de normes et des liens vers des associations, foires commerciales et magazines.

8b. Entreprises

Thomas Register of American Manufacturers*
http://www.thomasregister.com
Thomas Publishing Company

Base de données exhaustive sur plus de 173 000 fabricants canadiens et américains. Gratuite, l'inscription est obligatoire. Également utiles : Thomas Regional Industrial Register à *http://www.thomaspublishing.com* (cliquer sur Thomas Regional dans le cadre de droite), Thomas Global Register à *http://www.tgrnet.com* et Thomas Global Register Europe à *http://www.tipcoeurope.com*.

Corporate Information*
http://www.corporateinformation.com
Wright Investors' Service

Renseignements corporatifs sur des entreprises publiques et privées, rapports de recherche et liens utiles vers des entreprises de par le monde (inscription obligatoire).

Répertoire des ressources de l'industrie alimentaire des États-Unis
http://ats-sea.agr.gc.ca/us/f3045.htm
Agriculture et Agroalimentaire Canada et Ambassade du Canada à Washington

Répertoire des sources gouvernementales, des publications industrielles et des associations commerciales, en ordre alphabétique et par catégorie d'aliments, concernant l'industrie alimentaire des États-Unis.

Freightworld*
http://www.freightworld.com
Donald B. Littlefield Company

Portail consacré à l'industrie de la logistique. Sous «modes», liens vers des entreprises par sous-secteur industriel et par pays. Sous «services», liens vers des courtiers en douane, des associations, des sites de gouvernerments, etc.

YellowPages.Com*
http://www.yellowpages.com/Index.aspx
YellowPages.Com, Inc.

Interrogeable par catégorie et emplacement. Liens vers les annuaires téléphoniques d'affaires dans le monde.

8c. Associations commerciales

ASAE Gateway to Associations Online*
http://info.asaenet.org/gateway/OnlineAssocSlist.html
American Society of Association Executives

Accédez à plus de 6 500 sites d'associations américaines. Interrogeable par mot clé, emplacement ou catégorie.

FITA Directory of International Trade Associations in North America*
http://fita.org/members.html
Federation of International Trade Associations

Répertoire de 450 associations commerciales internationales situées au Canada, aux États-Unis et au Mexique.

Chamber of Commerce & Industry Directory*
http://www.worldchambers.com/CCII/index1.htm
World Chambers Network

Base de données internationale de chambres de commerce locales, régionales ou axées sur le commerce. Interrogeable par emplacement géographique ou mot clé.

Directory of Associations*
http://www.marketingsource.com/associations
Concept Marketing Group

Annuaire qui renseigne sur les associations commerciales de par le monde, aussi proposé en format électronique. De plus, une base de données interrogeable donne des noms, des villes et des liens, le cas échéant. ($)

National Trade & Professional Associations of the United States*
http://www.columbiabooks.com/ntpa.cfm
Columbia Books Inc. (publication annuelle)

Répertoire alphabétique offrant une liste d'associations commerciales et professionnelles, par index de sujets, partout aux États-Unis. Également en vente dans les grandes librairies. ($)

Ontario Export inc.
56 Wellesley Street West, 7th Floor,
Toronto, Ontario Canada M7A 2E4
www.ontarioexportsinc.com
Courriel : trade.officer@edt.gov.on.ca

Tél.: (416) 314-8200 ou sans frais en Ontario au
1 877 468-7233
Fax: (416) 314-8222

ISBN 0-7794-4544-9